



LIDER

MEIO SÉCULO DE LIDERANÇA

Mais importante e tradicional táxi aéreo da América Latina, a Lider completa 50 anos de atividades sob direção de seu fundador, o comandante José Afonso Assumpção, sendo respeitada em todo o mundo.



Tudo começou com um Cessna 172 em 1959 (sobrevoando Belo Horizonte).

A maioria das grandes empresas ligadas à aviação teve na sua origem um empreendedor visionário que soube atuar na hora certa e no lugar certo para lançar as bases de sua atual grandeza. É isso que acontece com a Lider, fundada em 1958 pelo piloto mineiro José Afonso Assumpção, que permaneceu no seu comando nos bons e maus momentos, nunca desistiu e soube manter a companhia na rota do sucesso, transformando-a de um pequeno táxi aéreo no atual gigante de 75 aeronaves e 1.500 funcionários, que faturou no ano passado 550 milhões de reais.

Surgida numa época em que o afretamento de aeronaves era ainda novidade, a Lider ajudou a vulgarizar essa atividade, mas hoje seu campo de atuação vai além do afretamento de aviões e helicópteros e se estende ao apoio à prospecção petrolífera offshore, ao deslocamento em emergência de doentes e feridos, à revenda de aeronaves e peças, à hangaragem, pintura e reforma de aviões, à manutenção e ao apoio em terra para passageiros e pilotos. Participou de capítulos importantes da história recente do país e trouxe para a aviação brasileira a chancela do reconhecimento internacional. Viveu períodos de prosperidade e atravessou com brilho épocas de crise, conseguindo tudo isso com muito tra-

balho. Sua frota somou, em cinco décadas, mais de 50 milhões de quilômetros voados, o suficiente para dar 1.250 voltas em torno da Terra! Uma folha de serviços para honrar qualquer táxi aéreo do mundo.

Origem humilde

Tudo começou em 1958, quando o jovem piloto José Afonso sentiu as possibilidades de um táxi aéreo dinâmico com sede em Minas Gerais, apto a aproveitar o clima de euforia desenvolvimentista que o Brasil então vivia. Eram os tempos de penetração para o interior, rumo à fronteira oeste e ao Planalto Central, quando o avião oferecia a melhor alternativa num país onde voar representava a melhor solução para superar as distâncias e a precária rede de estradas. Mas isso não era fácil, porque os empresários dos anos 1950 não encaravam a aviação com a naturalidade de hoje e, antes de transportar pessoas, a Lider precisou provar a elas que a solução mais econômica estava no ar.

Pensando desse modo, o comandante Assumpção, brevetado na escola de aviação do Aeroporto Carlos Prates, comprou seu primeiro monomotor, o Cessna 170 PT-AOU, e fundou a Táxi Aéreo Lider Ltda. Data dessa época a



Um Aero Commander voa escoltado pela Esquadilha da Fumaça em 1972.

sua amizade com importantes figuras políticas, como o banqueiro José de Magalhães Pinto e o futuro presidente Juscelino Kubitschek. Os dois respeitavam a capacidade de trabalho de Assumpção e seriam importantes mais tarde para ajudá-lo a superar dificuldades.

Nos primeiros anos de atividade, a Lider participou da implantação do novo aeroporto comercial da Pampulha, tornado realidade graças à visão de Juscelino, que sentiu a necessidade de dotar a capital mineira, então com 800 mil habitantes, com um terminal aéreo à altura de sua importância.

Magalhães Pinto ajudou a empresa a ser o primeiro táxi aéreo brasileiro dotado de um bimotor, um Beechcraft Travel Air comprado originalmente por Magalhães Pinto para uma campanha em que derrotou Tancredo Neves para o Governo do Estado. A ligação entre Assumpção e Magalhães era tão visível que surgiu o boato de que o político era o verdadeiro dono da companhia. Quando soube disso, Magalhães

O Beechcraft D-18S, primeiro bimotor da empresa.



Anúncio da Lider publicado há 47 anos.

riu muito e desabafou com o aviador: "Tudo bem. Se o pessoal quer dizer isso e se convém a você deixa pra lá. Mas eu não quero entrar na aviação e você promete não abrir um banco".

Crescendo para Brasília

A construção da nova capital foi outro capítulo histórico que a Lider ajudou a traçar. Só de avião era possível ir para lá rapidamente e muitos táxis aéreos quebraram na tentativa de operar naquelas condições. José Afonso Assumpção avançou com ousadia, mas foi cuidadoso. Aju-



Coletação: José Mazur Filho

gado pela mulher Beatriz, ele aproveitou a oportunidade histórica para aumentar a frota, fazer negócios e manter o bom nome de segurança da Lider. Além de dinheiro, Brasília foi a oportunidade oferecida ao táxi aéreo para provar sua eficiência e utilidade. Preparou-o também para os anos difíceis da década de 1960, quando o esforço para implantar a capital provocou uma grave crise na economia, a agitação política e a ditadura dos governos militares.

Basta examinar o crescimento da Lider na dé-

cada de 1960 para ver como mesmo em períodos de dificuldades uma empresa bem dirigida pode crescer em quantidade e qualidade. Tanto que em 1961 a companhia anexou à frota um bimotor Beechcraft D-18S e pouco depois o primeiro Aero Commander 500, o bimotor executivo mais moderno da época. Foi o início de um período em que a companhia se transformou na maior operadora desse tipo de aeronave, com a qual expandiu seu horizonte de trabalho por todo o território brasileiro. Rápido, confortável

Em 1964 a Lider recebeu o primeiro Aero Commander.



e robusto, o Aero Commander se transformou depressa na principal ferramenta da companhia, que passou a voar regularmente de Minas Gerais a cidades dos Estados de São Paulo e Rio de Janeiro. E quando depois de 1964 o país passou a viver o chamado "milagre econômico", alcance e conforto já não bastavam para quem desejava liderar o mercado e José Afonso Assumpção mais uma vez inovou, trazendo aeronaves a turbina para o mercado nacional de afretamentos. Iniciou pela Petrobras, que começava então a buscar petróleo na plataforma continental, e passou a apoiá-la com helicópteros pesados a turbina Sikorsky S 58T. E logo depois definiu contratos de suporte para as grandes metalúrgicas do chamado Vale do Aço, em Minas Gerais. Deslocava engenheiros, diretores e técnicos da Usiminas, da Acesita, Cemig, Itabira e Cominci entre Belo Horizonte e o interior, numa verdadeira ponte aérea que superava em desafios a simples operação de um táxi aéreo.

Mas todo esse crescimento exigia uma infraestrutura cada vez mais ampla e assim o fim da década de 1960 foi marcado pela implantação de bases nas cidades onde ela mais atuava. O hangar da Pampulha foi montado em 1963.

Jatos e diversificação

Os chamados Governos Militares trouxeram novos programas de crescimento e redesenharam o progresso da Lider. Já não bastava levar empresários e autoridades a locais distantes, mas era importante fazê-lo depressa, no momento em que isso fosse necessário e sem olhar custos. Os resultados e não as despesas é que importavam na nova mentalidade desenvolvimentista apoiada em planos de governo. A Lider teve de ampliar sua frota para atender a contratos como o do Banco Nacional de Habitação e apoiar a construção de novas usinas como as de Furnas e Três Marias. E em tudo isso a companhia saiu-se tão bem que, quando em 1967 foi criada a Associação Brasileira de Empresas de Táxi Aéreo, José Afonso Assumpção foi eleito seu primeiro presidente.

O fim dos anos 1960 encontrou a Lider maior, mais forte e mais atuante. Já estavam longe os tempos da frase "A Lider não tem sala VIP porque não precisa. Você chega ao aeroporto e embarca". O slogan tinha sido substituído por outro, que permanece até hoje "A Lider vai lá!". Esse "lá" significava todo o Brasil e os países vizinhos. E para dar suporte a essa frota a companhia homologou sua oficina de Belo Horizonte em 1965 e, além das aeronaves da sua frota, passou também a dar suporte a aviões de terceiros, abrindo um campo de atividade que dali em diante cresceria sempre mais.

E foi também motivada pelo ambiente de desenvolvimento econômico que a empresa decidiu dar outro passo qualitativo, adotando o primeiro jato para afretamentos do país. Foi um Learjet 24, que chegou em 1968, quando a companhia comemorava seus primeiros dez anos de atividade. O sucesso foi imediato e o conforto e velocidade do jato logo atraíram

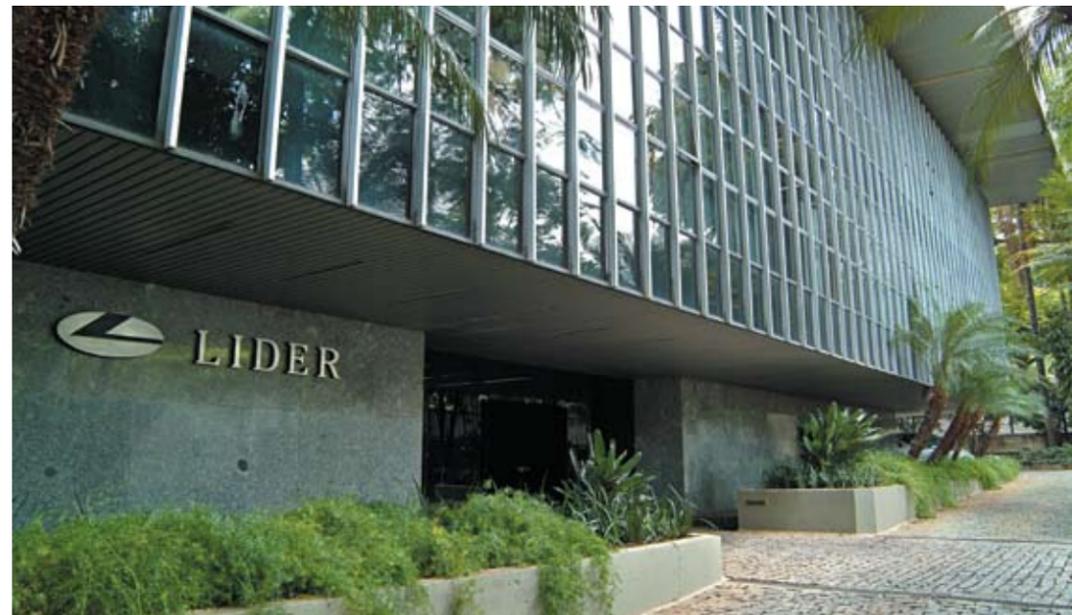
Chega o primeiro Learjet da Lider: iniciando a era do jato em 1968.



Coletação: José Mazur Filho



Denir L. Camargo



A sede da Líder em Belo Horizonte foi inaugurada em 1978.



O SOS era um completo serviço de resgate aéreo.

mais clientes em novos contratos. Nos anos seguintes outros Learjet foram comprados e a empresa logo assumiu a sua representação no Brasil, fazendo do Learjet o jatinho executivo mais usado no país por mais duas décadas.

A chegada do primeiro Lear PP-CXJ foi o gatilho que desandou a completa reestruturação do suporte da companhia. Seus cursos de formação de pessoal foram regulamentados pelo DAC e surgiu uma nova oficina de manutenção de turbinas, enquanto a de motores era modernizada. Começou também a implantação de uma base e oficina de helicópteros na capital de São Paulo, que precisou ser ampliada tão logo ficou pronta. A base do Rio de Janeiro já existia e a de Brasília veio logo depois, seguida pelas de Belém e de Macaé, essas duas voltadas para o apoio à prospecção de petróleo.

Muda o mercado dos táxis

A Líder do início dos anos 1970 tinha apenas o nome do modelo original, mas conservava o espírito empreendedor, a experiência dos mais velhos da equipe e a liderança do comandante

José Afonso Assumpção. Na verdade todo o Brasil estava mudando, com as primeiras telenovelas a cores, os computadores pessoais e as campanhas de propaganda orquestradas em escala nacional. Os empresários e executivos, principais clientes da Líder, também mudavam rapidamente seus hábitos, ampliando os negócios em escala nacional e viajando cada vez mais a distâncias maiores. Para a empresa os jatos serviram em termos de imagem e foram usados com sucesso para deslocar, de Belo Horizonte para o Rio de Janeiro, os jogadores mineiros convocados para a seleção nacional de futebol. Esse sucesso, mais o sucesso das vendas no país dos Learjet, valeu para a Líder a representação de vendas e de manutenção do aparelho no país. Também influenciou o profissionalismo com que as aeronaves foram usadas e a oficina-modelo que a Líder implantou para dar suporte à sua operação.

Mas a empresa visava a objetivos mais amplos. Consolidada sua estrutura operacional com aviões de asa fixa, a Líder passou a expandir o

Um Bell 212 é escoltado por dois Sikorsky S-58.



Um Bell 212 pousa em uma plataforma no Amapá em 1982.

uso dos helicópteros, lançado primeiro em apoio à Petrobras e ampliado depois que a companhia foi contratada para dar suporte à implantação do sistema Radam na Amazônia. O programa durou cinco anos, findos os quais a empresa ganhara ampla experiência no uso de aeronaves de asas rotativas em condições extremas. E foi com essa base que a Líder conseguiu a representação da norte-americana Bell, cujas aparelhos usaria intensivamente e com os quais teria igual sucesso como revendedora no mercado brasileiro.

Quando foi inaugurado o hangar da companhia em Brasília, comprado pela Líder da Embraer com comissão da venda do primeiro bimotor Xingu civil comercializado no país, a Líder tinha já uma frota de 46 aeronaves e estava madura para o passo seguinte: a abertura do capital da empresa, que não teve o impacto desejado porque os investidores nacionais ainda não acreditavam na solidez das empresas de aviação. Além disso, o mundo vivia o temor de uma crise econômica, com a possibilidade dos países

árabes produtores de petróleo interromperem o fornecimento de combustível. A economia brasileira também oscilou, mas a Líder conseguiu passar incólume por mais essa turbulência.

E quando completou 20 anos, a Líder comemorou-os em sua nova sede em Belo Horizonte, reunindo num único prédio moderno todos os departamentos e setores, até então espalhados por diversos endereços. O 20º aniversário da companhia foi comemorado pela Empresa de Correios e Telégrafos com o lançamento de um carimbo especial em São Paulo, Rio de Janeiro e Belém.

Diversificar para crescer

O fim do regime militar, a abertura política e a eleição de José Sarney à presidência marcaram o quadro político dos anos 1980, quando a Líder procurou enxugar seus gastos e sobreviver utilizando o menos possível os empréstimos bancários. Isso foi em parte conseguido com a expansão de suas outras atividades, que tinham surgido como complemento do afretamento de aeronaves e que com o tempo vinham ganhando importância cada vez maior. Foi desse modo



O serviço de bordo da Líder (acima) chegou ao ápice com o Challenger 600 (ao lado).



Os jatos da Lider estão presentes nos principais aeroportos do Brasil.



que a companhia enfrentou sucessivos “planos econômicos” cujos efeitos abalaram a economia brasileira e sobreviveu a eles. Mesmo em meio a tais transformações, a Lider manteve a liderança e o comandante José Afonso Assumpção foi eleito, pelo jornal *O Estado de Minas*, como uma das personalidades mais influentes do país naquela crise. Isso não impediu que ele usasse outro jornal igualmente influente, o *Jornal do Brasil*, do Rio de Janeiro, para alertar sobre as consequências para a economia nacional dos planos de desvalorização da moeda.

Com ou sem problemas, porém, a Lider prosseguiu seu voo e em 1984 tinha 70% da sua frota de 27 helicópteros trabalhando para a Petrobras, na média de 23 mil horas de voo por ano. Representava também muitos fabricantes estrangeiros de aeronaves e peças, como Canadair, Global, Garrett, General Electric e Gates Learjet, para a qual transformou o Brasil no maior cliente mundial de seus jatinhos depois dos Estados Unidos.

Nessa época a Lider fechou o balanço dominando 80% do mercado brasileiro de táxis aéreos, mas especializava-se cada vez mais em outros serviços, como o de UTI voadora e o apoio à implantação do Sistema de Vigilância da Amazônia (Sivam). Acertou também acordo com a firma chilena Aeromet Ltda. para a comercialização de peças de reposição aeronáutica.

Mas a crise, os desafios e realizações dos anos 1980 foram pequenos diante do maior baque da companhia, que em 1991 lançou as bases da Air Brasil, uma empresa aérea regular para disputar o concorrido mercado brasileiro.

O plano do comandante Assumpção era ambicioso. Sabendo das limitações técnicas da pista do Aeroporto Santos Dumont, no Rio de Janeiro, para operar jatos da faixa dos 100 passageiros, ele negociou na Inglaterra três jatos BAe 146, de 85 lugares, capazes de operar em Santos Dumont sem restrições.

O plano foi lançado com pompa e circunstância e o próprio príncipe Charles veio trazer as aeronaves. Mas o plano esbarrou na oposição das empresas concorrentes e, enquanto o DAC demorava para conceder a necessária autorização legal, a Boeing desenvolvia uma versão especial do seu modelo B-737NG para operar em pistas curtas, fator aproveitado pela Varig. A sócia da Lider no programa, TNT Sava, também não mostrou a necessária agilidade e, quando a licença oficial foi finalmente dada, já tinha passado a hora ideal para a disputa da ponte aérea Rio-São Paulo.

No total foram anunciados investimentos da ordem de 100 milhões de dólares, mas o comandante Assumpção julgou melhor desistir do projeto. Mesmo porque ele já tinha antes demonstrado pouco interesse quando foi cria-

Em 1991 foi fundada a subsidiária Air Brasil, que nunca chegou a voar, tendo encomendado três jatos BAe 146.



do pelo Governo o Sivam. O hábil negociante José Afonso Assumpção sabia quando era chegada a hora de “puxar o manete” e buscar outros caminhos.

A escolha feita foi ampliar as chamadas atividades paralelas, assumindo a representação de vendas, para o Brasil, dos bimotores e jatos da Hawker Beechcraft, que desejava ampliar sua participação no mercado brasileiro e oferecia comissões bem mais vantajosas que a Learjet.

Foi sucesso absoluto e quando o Plano Real surtiu efeito, a moeda ficou mais forte e a inflação despencou, a Lider estava pronta para uma nova fase de crescimento. Superara, com brilho, mais um período de dificuldades e definiu associação com a norte-americana Raytheon, que participara do Sivam e era sócia da Hawker Beechcraft. Isso marcou o fim da antiga associação com a Learjet.

O acordo com a Raytheon/Hawker Beechcraft permitiu à Lider assumir o controle das antigas representações daquelas marcas no Brasil: a carioca Mesbla Aviação e a paulista Aircar. Ganhou mais cacife internacional, com o qual levantou financiamentos especiais no Eximbank para importar helicópteros Sikorsky de última geração para obter novos contratos de apoio à prospecção petrolífera offshore. Mas colocou-se em rota de colisão com a canadense Bombardier.

Tudo isso foi sendo contornado e em 1996 o faturamento anual da Lider foi de 65 milhões de dólares, mais que o dobro de quatro anos antes e menos da metade de 2000. Desde então a Lider vem crescendo na média de 25% ao ano.

Na última década, a Lider continuou se expandindo, com a construção de um novo hangar em Macaé, no Rio de Janeiro, a aquisição em 2004 de dez helicópteros Sikorsky S76C+ para atendimento offshore e onshore e a criação de mais uma unidade de negócios: o gerenciamento de aeronaves de terceiros.

Em 2006, inaugurou-se o primeiro centro de treinamento do segmento de aviação geral e executiva no Brasil, homologado pela Agência Nacional de Aviação Civil (Anac), quando chegaram seis novos Sikorsky S76C++.

Em 2007, um hangar foi aberto em Vitória, no Espírito Santo, assim como novas unidades de atendimento em Fortaleza, no Ceará, e São Luís, no Maranhão. O auge da era do helicóptero chegou no primeiro semestre de 2008, com a entrega



O Horizon da Raytheon é representado pela Lider no Brasil.

de mais quatro Sikorsky S76C++ para trabalhos offshore, fazendo com que a frota de asas rotativas chegasse a 45 aeronaves, e celebrou a inauguração de um novo hangar de 5 mil metros quadrados no aeroporto de Jacarepaguá.

Hoje a Lider é um ecossistema. Ou seja, um conjunto de valores que se interpenetram, interagem entre si, todos decisivos para o funcionamento da cadeia, um se comunicando com o outro. Esses elos que se ligam e se interdependem são a segurança, a satisfação do cliente, a valorização das pessoas, a liderança e a lucratividade. Esses elos são os princípios, os valores que regem a empresa e a conduzem ao futuro, com a missão de oferecer soluções personalizadas em aviação executiva, com segurança, agilidade e qualidade fora do Brasil, na América Latina e em outras fronteiras.

O Sikorsky S-76 é o principal helicóptero da frota da Lider.

